

CURSO: “MARCAS Y PATENTES”

Finalidad: Promocionar la Propiedad Intelectual en el sector empresarial y/o futuros/as emprendedores/as, proporcionando una información veraz que facilite el conocimiento de la normativa de los Derechos de Imagen y por ende la defensa de la Propiedad Intelectual

Contenido:

DERECHO DE MARCAS

1. Concepto de marca
2. - Tipos de marcas
3. - La marca como estrategia
4. La Ley de Marcas
5. - Real Decreto 687/2002, de 12 de julio, por el que se aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas
6. Registro de la marca
7. Uso obligado de la marca
8. Adquisición del derecho sobre la marca
9. La marca comunitaria
10. La marca nacional e internacional

DERECHO DE PATENTES

1. Concepto de patente
2. - Ley 24/2014, de 24 de julio, de Patentes
3. Fundamentos de las patentes
4. - Fundamentos jurídicos
5. - Fundamentos económicos
6. Solicitud del registro de las patentes
7. - Derecho de prioridad como inicio de la protección
8. - Contrato de licencia
9. Nulidad y caducidad de patentes
10. Patente Europea y nacional

Personas destinatarias:

-Empresarios/as, emprendedores/as

-Graduados/as, Licenciados/as y diplomados/as de los ámbitos jurídicos y administrativos

-Estudiantes de ramas relacionadas con el sector jurídico y/o administrativo.

Plazas disponibles: 25

Número de horas: 20

Número de ediciones: 1

Fecha de impartición: 26, 27, 28 y 29 de noviembre de 2019.

Lugar impartición: Centro Municipal Integrado “Vistahermosa” (Aulas 1 e Informática)

Horario: Martes a Viernes de 9:00 a 14:00

CURSO: “PRIMER ACERCAMIENTO A LA EMPRESA. FORMAS JURÍDICAS Y OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN”

Finalidad: Dotar al futuro empresariado de los conocimientos necesarios para crear una empresa dirimiendo entre las formas jurídicas societarias, analizando las características y las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas.

Contenido:

1. Formas Jurídicas.
2. Empresario Individual: Concepto, Tramitación y Documentación.
3. Sociedad Civil y Comunidad de Bienes: Concepto y Documentación.
4. Sociedades Anónimas y Limitadas. Concepto y Documentación.
5. Sociedades Cooperativas y Laborales. Concepto y Documentación.
6. Criterios de elección de formas jurídicas.

Personas destinatarias:

- Empresarios/as, emprendedores/as
- Cualquier persona con iniciativa emprendedora

Plazas disponibles: 25

Número de horas: 20

Número de ediciones: 1

Fecha de impartición: 4, 5, 6 y 7 de noviembre de 2019.

Lugar impartición: Centro Municipal Integrado “Vistahermosa” (Aula 2)

Horario: Lunes a jueves de 9:00 a 14:00

CURSO: CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

Finalidad: Potenciar la creatividad como factor esencial del emprendimiento, facilitando las claves de la innovación y la relación entre ambas, al objeto de implementar los factores de éxito en la creación de empresas o en las empresas existentes.

Contenido:

1. Pensamiento creativo
2. ¿Qué es innovación?
3. Creatividad
4. ¿Cómo funciona un equipo creativo?
5. Conducta creativa y equipos creativos
6. Foco creativo
7. Cazando tendencias (coolhunting)
8. Composición de un equipo creativo
9. Metodologías creativas
10. Modelos de innovación
11. Innovación disruptiva – Clayton Christensen
12. Open innovation
13. Modelo Strategos – Skarzynski y Gibson
14. Modelo IDEO – Design Thinking (Tom Kelley y Tim Brown)
15. La estrategia del océano azul – Kim y Mauborgne
16. Si funciona, cámbialo – Franc Ponti / Josep Maria Ferrer Arpí
17. Modelos de negocio e innovación: análisis de casos
18. Dónde salen las buenas ideas – Steven Johnson

Personas destinatarias:

- Empresarios/as, emprendedores/as
- Graduados/as, Licenciados/as y diplomados/as de los ámbitos jurídicos y administrativos

- Estudiantes de ramas relacionadas con el sector jurídico y/o administrativo.
- Cualquier persona con iniciativa emprendedora

Plazas disponibles: 25

Número de horas: 30

Número de ediciones: 1

Fecha de impartición: 4, 5, 6 y 7 de noviembre de 2019.

Lugar impartición: Centro Municipal Integrado “Vistahermosa” (Aula 1)

Horario: Lunes a viernes de 9:00 a 14:00

CURSO: “ MODELO CANVAS PARA EMPRENDIMIENTO”

Finalidad: Facilitar un acercamiento y conocimiento del modelo CANVAS así como los elementos clave que lo componen, como herramienta que permite la puesta en marcha de negocios innovadores, teniendo en cuenta tanto al/la cliente, la oferta, la infraestructura y la viabilidad económica de la empresa a crear.

Contenido:

1. Introducción al Business Model Canvas
2. Aplicación del Plan de empresa
- 3 Definición de Plan de negocio
4. El Business Model Canvas revisado
5. ¿Cómo utilizar el lienzo Business Canvas?
6. Ejemplos de Business Model Canvas

Personas destinatarias:

- Empresarios/as, emprendedores/as
- Graduados/as, Licenciados/as y diplomados/as de los ámbitos jurídicos y administrativos
- Estudiantes de ramas relacionadas con el sector jurídico y/o administrativo.
- Cualquier persona con iniciativa emprendedora

Plazas disponibles: 25

Número de horas: 50

Número de ediciones: 1

Fecha de impartición: 11, 12, 13, 14 y 15 de noviembre de 2019.

Lugar impartición: Centro Municipal Integrado “Vistahermosa” (Aula 1)

Horario: Lunes a viernes de 16:00 a 20:00

CURSO: “HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS ÚTILES PARA EMPRENDER”

Finalidad: Favorecer el conocimiento de aquellas herramientas e instrumentos tecnológicos que coadyuvan a la generación de nuevos modelos empresariales y al asentamiento y reciclaje de negocios ya establecidos.

Contenido:

1. Herramientas tecnológicas que generan nuevos modelos de negocios: (i.e.: club de fidelización de comercios de barrio, identificación online en tiempo real, control de acceso a comunidades y gestión de suscripciones...)
2. Herramientas de apoyo a la realización de campañas de marketing
3. Herramientas para la emisión y gestión de tickets y facturas
4. Herramientas para la gestión del talento.
5. Utilización y gestión de big data para la gestión del negocio.

Personas destinatarias:

- Empresarios/as, emprendedores/as
- Cualquier persona con iniciativa emprendedora

Plazas disponibles: 20

Número de horas: 60

Número de ediciones: 1

Fecha de impartición: 4, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 20, 21, 22 de noviembre de 2019.

Lugar impartición: Centro Municipal Integrado “Vistahermosa” (Informática)

Horario: Lunes a viernes de 16:00 a 20:00

CURSO: “INTRODUCCIÓN AL SOCIAL MARKETING DE LA EMPRESA: CÓMO CONSEGUIR TUS PRIMEROS CLIENTES”

Finalidad: Desarrollar un plan de marketing aprovechando las estrategias de comunicación que puede utilizar la empresa que permita una comunicación más directa entre empresa y potenciales clientes, poniendo en valor los aspectos más innovadores y competitivos de los productos que ofertamos, poniendo en valor las técnicas más eficaces en la captación de clientes.

Contenido:

1. Fundamentos del Marketing
 - a. Definiciones y conceptos básicos
 - b. Estrategias, Mkt mix
 - c. Segmentación, público objetivo
 - d. Embudo de conversión
2. Plan de marketing digital
 - a. Análisis externo, interno
 - b. Objetivos SMART, KPIs, etc.
 - c. Plan de operaciones
 - d. Presupuesto y Control
 - e. Calendario editorial
3. Ecosistema digital (web, RRSS, índices y buscadores, ...)
4. SEO
 - a. Motores de búsqueda y robots
 - b. Sitemaps y robots.txt
 - c. On page
 - i. Metatags, title, etc.
 - ii. Content Mkt
 - iii. UX

- iv. Link Juice
 - v. WPO
 - vi. Mobile First / responsive dev
 - vii. Redirección 301, 404, etc.
 - viii. Certificados SSL
 - d. Off page
 - i. Linkbuilding
 - ii. Linkbaiting
 - iii. Page Rank
 - iv. RRSS
 - e. Google Maps
 - f. Google MyBusiness
 - g. Herramientas para webmaster
 - h. Benchmarking
 - i. Buyer persona
5. SEM Anuncios en Google Adwords
- a. Red de búsqueda
 - b. Red de display
 - c. Anuncios y campañas
 - d. Keyword Planner
 - e. Google Trends
6. SEM Anuncios en redes sociales
- a. Anuncios en Youtube
 - b. Facebook Ads
 - c. Twitter Ads
 - d. Instagram Ads
 - e. Pinterest Ads
 - f. Linkedin Ads
 - g. Business Instagram
7. Analítica web

- a. Google Analytics
 - i. Funcionamiento, integración web
 - ii. Informes
 - iii. Panel de control (personalización)
 - iv. Usuarios, audiencia, comportamientos, etc.
 - v. Herramientas avanzadas (segmentación, remarketing, ...)
- b. Google Search Console, SemRush, ...)

Personas destinatarias:

- Empresarios/as, emprendedores/as
- Cualquier persona con iniciativa emprendedora

Plazas disponibles: 20

Número de horas: 60

Número de ediciones: 1

Fecha de impartición: 4, 5, 6, 7, 11, 12, 13, 14, 15, 18, y 19 de noviembre de 2019.

Lugar impartición: Centro Municipal Integrado “Vistahermosa” (Aula Informática)

Horario: Lunes a viernes de 9:00 a 14:00

Workshop: “Técnicas de ventas”

Finalidad: Proporcionar herramientas que permitan conocer las diferentes técnicas de venta en función del/la cliente diana, adquiriendo las competencias necesarias que permitan concluir con éxito las fases del ciclo de venta.

Contenido:

1. Introducción
2. Métodos de ventas
3. Venta a distancia
4. Venta personal
5. Venta multinivel
6. Comercio y tecnología
7. Las fases de la venta
8. Localización y calificación de los/las clientes
9. Acercamiento con el/la cliente
10. Argumento de ventas
11. Consolidación de la venta
12. Servicio de atención a la clientela

Personas destinatarias:

- Empresarios/as, emprendedores/as
- Cualquier persona con iniciativa emprendedora

Plazas disponibles: 20

Número de horas: 20

Número de ediciones: 1

Fecha de impartición: 25, 26, 27, 28 y 29 de noviembre de 2019.

Lugar impartición: Centro Municipal Integrado “Vistahermosa” (Aula Informática)

Horario: Lunes a viernes de 16:00 a 20:00

CURSO: “INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN Y ANÁLISIS DE VIABILIDAD”

Finalidad: Conocer los diferentes mecanismos de financiación, propios y ajenos, que nos permitan apoyar la creación de empresas haciendo factible su viabilidad.

Contenido:

A. FONDOS PROPIOS – CAPITAL

1. AYUDAS DIRECTAS AL EMPRENDEDOR:

- Subvención Pago único.
- Subvención Promoción del empleo autónomo. Que funcionan dependiendo de la CCAA donde se sitúe el emprendedor.
- Subvenciones para patentes
- Reducciones y Bonificaciones de las Cuotas de la Seguridad social para nuevos autónomos y para contratación de empleados (tarifa plana)
- Ley de emprendedores: S.L de formación sucesiva, reducción cuota de autónomo.
- Aceleradoras, lanzaderas, incubadoras, viveros de empresas.
 - Programa europeo impulso a incubadoras.
 - Axis, ICO Global Found para fondos de incubadoras.

2. INVERSORES PRIVADOS INFORMALES, PARA PRIMERAS FASES:

- Inversores cercanos, conocidos: FFF
- Crowdfunding: Equity Crowdfunding, Crowdlending, de recompensa y de donaciones
- Socio más asesor: Business Angels . Es recomendable acercarnos a las Redes de BA y clubs de inversión locales.

PARA ATRAER A ESTOS INVERSORES CONTAMOS CON LAS SIGUIENTES

AYUDAS:

- Deducciones fiscales para los inversores privados, deducciones estatales y regionales.
- Fondos de coinversión:
 - Isabel La Católica (Europa)
 - Spain Startup (estatal)
 - Fondos de coinversión (regionales)
- CDTI: Programa Invierte.

3. FONDOS DE CAPITAL RIESGO PARA CRECIMIENTO Y

EXPANSIÓN: EMPRESAS EN FASES MÁS AVANZADAS (CAPITAL EXPANSIÓN):

- ECR-Pyme para facilitar la creación de más fondos y permitir la financiación vía préstamos, además del capital.
- Fondos de coinversión, FOND ICO GLOBAL de Axis, que cuenta con 1.200 millones de euros.
- Beneficios fiscales para las SCR.
- Bancos que también financian como capital riesgo.
- Para empresas medianas, MAB (bolsa), MERF (bonos)

SUBVENCIONES Y AYUDAS PÚBLICAS

- Fondos Europeos.
- FEDER: Incentivos Regionales. Subvenciones a fondo perdido para inversiones superiores a 600.000 euros.
- Empleo juvenil. España ya dispone de 1.900 millones de euros y una parte va destinada a emprendedores.
- Invest in Spain. En el caso de que se incorpore un socio extranjero.
- Iniciativa Pyme
- Subvenciones y ayudas pública a nivel regional, convocadas anualmente por cada Comunidad Autónoma.
- Préstamos participativos: Vinculando su devolución a los beneficios generados por la empresa. Los principales organismos públicos son ENISA e ICO:
- Retos de la colaboración: Subvenciones, créditos y anticipos reembolsables para proyectos de colaboración de I+D+i

A) ENISA. Cuenta con líneas en función de la fase empresarial: crecimiento, consolidación o expansión.

B) AXIS ICO Pyme.

B. FONDOS AJENOS

- Préstamos bancarios (+) entre los que se encuentran de forma destacada los "Microcréditos Apostamos por Ti" del Banco Popular y los Microcréditos Jeremie gestionados por Sodecan

Las entidades financieras tienen dificultades para aprobar préstamos a nuevas empresas porque aplican su análisis de riesgos tradicionales dando mucha importancia al histórico de beneficios, exigiendo garantías personales excesivas al emprendedor.

Se pueden aumentar las posibilidades de aprobación utilizando instrumentos de financiación que aumentan la rentabilidad y/o reduzcan el riesgo asumido por la entidad. Estas son algunas de las líneas donde hay más posibilidades:

1.-Líneas mediación del ICO:

- ICO empresas y emprendedores, ha triplicado las aprobaciones en el 2014.
- ICO Innovación Fondo tecnológico
- ICO Crédito Comercial

2.-Líneas del Banco Europeo de Inversiones:

- BEI Global, convenios con bancos
- BEI regionales: Canarias, Madrid, Aragón o Cantabria son algunas de las beneficiadas de estos acuerdos.

3.-Fondo Europeo de Inversiones (FEI). Diseña coberturas de riesgos. Varios bancos españoles ya cuentan con préstamos donde solo asumen el 50% del riesgo. (+)

4.-Garantías por medio de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) (+)

- CERSA: es una Compañía estatal que depende del Ministerio de Industria (Dirección General de Industria y de la pyme) y ofrece cobertura al Sistema de garantía español por medio de las SGR y SAECA (+).
- El ICO SGR para inversiones productivas y de liquidez, orientada a autónomos, entidades públicas y privadas (+)

5.-Microcréditos Créditos normalmente hasta 50.000 euros para emprendedores y proyectos empresariales con pocas o ninguna garantía (+)

6.- Alternativas bancarias:

- Institutos de financiación regionales
- Shadowbanking.
- Crowdlending.
- Direct banking.

7.- Innovación I+D+I y otras:

- Horizonte 2020 (+)
- Instrumento pyme (+)
- Emprendetur Jóvenes emprendedores e I+D+I (+)
- Plan Avanza (+)
- REINDUS (+)
- CDTI Innovación(+)
- CDTI: Neotec (+)
- Deducciones fiscales en I+D+I (+)
- PATENT BOX (+)

8.- Proveedores

- Leasing (+)
- Renting (+)
- Bonificaciones a la Seguridad Social por formación (+)
- Contratación de personal (+)
- Bonos tecnológicos (+)

9.- Clientes

- Directiva europea contra la morosidad (+)
- Factoring no bancario (+)
- Factoring bancario (+)

Personas destinatarias:

- Empresarios/as, emprendedores/as
- Cualquier persona con iniciativa emprendedora

Plazas disponibles: 60

Número de horas: 60

Número de ediciones: Esta acción será dividida en tres partes de 20 horas cada una de ellas

Fecha de impartición: 20, 21, 22, 25, 26 y 27 de noviembre 2, 3, 4, 5, 10 y 11 de diciembre de 2019.

Lugar impartición: Centro Municipal Integrado “Vistahermosa” (Aula 1 y Aula Informática)

Horario: Horario de mañana y tarde según edición